

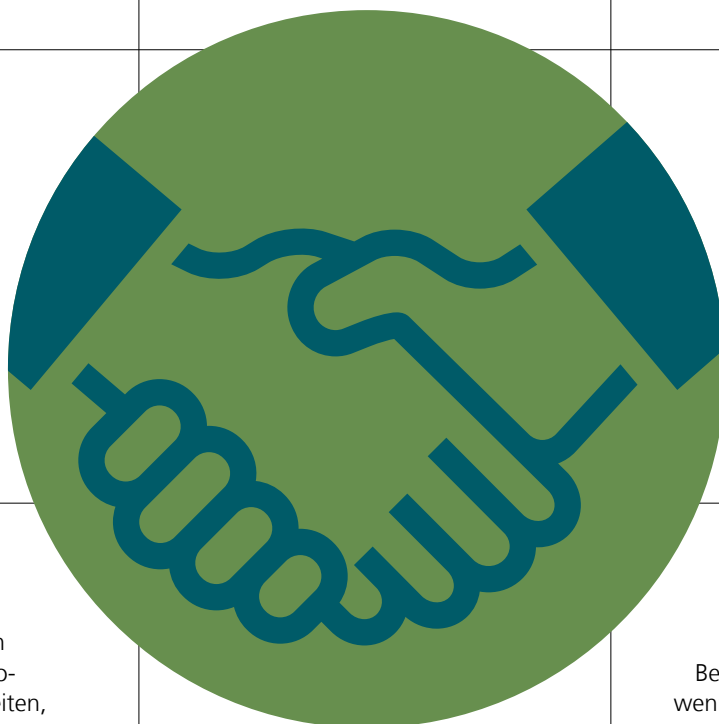
# 10 top Tipps für erfolgreiche Verhandlungen

**01 Schmerzgrenzen festlegen.** Bereiten Sie sich gut auf die Verhandlung vor. Analysieren Sie Ihren Verhandlungspartner. Und legen Sie Ihre Schmerzgrenzen fest. Was sind Ihre Rahmenbedingungen, Forderungen und Zugeständnisse?

**02 Im Rahmen bleiben.** Bewahren Sie in jeder Phase der Verhandlung Ihren Fokus. Lassen Sie sich durch nichts ablenken. Und gehen Sie nicht über Ihre Rahmenbedingungen hinaus.

**03 Vorschläge machen.** Nur Vorschläge bringen eine Verhandlung weiter. Verpacken Sie Ihre Argumente in Alternativen und bringen Sie zum richtigen Zeitpunkt eine Option ein.

**04 Kein Geschäft um jeden Preis.** Akzeptieren Sie, dass eine Verhandlung auch scheitern kann. Sorgen Sie bei einem Abbruch aber in jedem Fall für offene Türen.



**05 Keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung.** Machen Sie nur dann Zugeständnisse, wenn Sie eine entsprechende Gegenleistung ausgehandelt haben.

**06 Ruhe bewahren.** Bringen Sie Ihre Anliegen ruhig und gelassen vor und lassen Sie sich auch in hitzigen Situationen nicht zu Äusserungen verleiten, die Sie später bereuen könnten.

**07 Zeitdruck vermeiden.** Wer unter Zeitdruck verhandelt, macht oft falsche Zugeständnisse. Bedingen Sie sich Denkpausen aus, wenn Sie zum Beispiel zur Prüfung eines Angebots zusätzliche Informationen einholen möchten.

**08 Allen Verhandlungspartnern auf Augenhöhe begegnen.** Als Kleinunternehmen ist man zuweilen mit der Situation «David gegen Goliath» konfrontiert. Verhandeln Sie aber auch mit grossen, mächtigeren Partnern wie mit allen anderen – auf Augenhöhe. Bringen Sie Ihre Argumente ein und suchen Sie nach Win-win-Lösungen.

**09 Für etwas verhandeln – nicht gegen jemanden.** Bauen Sie keine Feindbilder auf. Verhandeln bedeutet, seine Ziele zu erreichen – und nicht, jemanden besiegen zu wollen. Achten Sie dazu auf eine Trennung von Person und Sache.

**10 Vorausdenken wie Pokerprofis.** Wie wird der Verhandlungspartner reagieren – und wie kann ich agieren? Seien Sie Ihrem Verhandlungspartner gedanklich immer einen Schritt voraus, indem Sie im Vorfeld und während der Verhandlung «Was-wäre-wenn»-Szenarien entwickeln. Dass steigert Ihre Souveränität.

## ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG